



Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie • Postfach 8640 • 48046 Münster

Raiffeisenstraße 10-16
51503 Rösrath

An die Mitglieder des Verbandes

Rundschreiben A070/2015
Abteilung Vertrieb-Training-Coaching
Ansprechpartner Sven Langner
Durchwahl 0251 7186-8412
Telefax 0251 7186-8199
E-Mail Sven.Langner@rwgv.de

Rösrath, 11.03.2015

VC7014 - Was zählt ist Umsatz und Kundenzufriedenheit! Ideen und Tipps für den vertrauenswürdigen Spitzenverkauf von heute und morgen. Kompaktseminar mit Top-Trainer Alexander Reyss

Sehr geehrte Damen und Herren,

warum entscheiden sich Kunden für bestimmte Produkte?
Was treibt die Kunden an, wenn sie sich für ein Produkt entscheiden?
Welche Grundmotive des Menschen beeinflussen die Kaufentscheidung?

Erst wenn der Berater das Kaufmotiv des Kunden erkennt, kann er sein Vorgehen erfolgreich darauf abstimmen und seinen Kunden zum Kauf motivieren.

Lernen Sie mit Motivationsexpert Alexander Reyss die Kaufmotive Ihrer Kunden kennen. Sie erhalten sofort anwendbares Wissen für Ihren Verkaufserfolg.

Ideal als Inhouse-Maßnahme!

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser gez. Sven Langner

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) –Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Dr. Klaus Kalefeld

VC 7014 - Was zählt ist Umsatz und Kundenzufriedenheit! Ideen und Tipps für den vertrauenswürdigen Spitzenverkauf von heute und morgen. Kompaktseminar mit Top-Trainer Alexander Reyss. VC7014

- ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter mit Vertriebsfunktion
- IHR NUTZEN:**
- Einstellung/Wirkung/Verhalten – Was im Verkauf immer wichtiger wird!
 - Erfahren Sie sinnvolles Neues aus der Neuro- und Motivationsforschung zur Verstärkung ihres Verkaufserfolgs.
 - Erkennen, was den Kunden motiviert und was ihn zum Kauf motiviert!
 - Verkaufen geht heute anders. Wichtigkeit des motivorientierten Verkaufs.
 - Sie erfahren und erweitern Ihre individuelle Wirkweise für einen zielbewussteren Einsatz und individuelle Nähe zum Mitarbeiter, oder Kunden.
- INHALT:**
- Auf die persönliche Einstellung kommt es an • Der Zusammenhang von genossenschaftliche Zielen und persönlichen Zielen • Persönliche kundenorientierte Wertschätzung, was bedeutet das konkret? • • Warum Eigenmotivation für den Verkauf so wichtig ist. • Die Wirkungsgesetzte für persönlichen Erfolg kennen und nutzen lernen • Situative kundenorientierte Ziel-/Nutzenorientierung führt zu mehr Abschlüssen • Emotionales und authentisches Verkaufen • Jeder Mensch ist einzigartig! Was bedeutet das für meine Verkaufsstrategie? • Emotionale Beziehungen zu bisher schwierigen Kunden aufbauen. • Motivorientierte Kommunikation, die überzeugt • Bedürfnisse beim Kunden erkennen, Bedürfnisse kundenorientiert präsentieren • Warum der Kunde kauft, was er will – Motivation/ Bedürfnisse verstehen lernen • Was das emotional werteorientierte Verkaufen so erfolgreich macht? • Den Kunden zum Empfehlungsspezialisten meiner Person entwickeln • Die persönliche Abschlussquote erhöhen lernen. Die Teilnehmerzahl beträgt max. 12 Personen.
- TERMIN/ORT:** 04.05.- 05.05.2015 im Raum Münster
- TRAINER:** Alexander Reyss, www.step4ward.de
- IHRE INVESTITION:** 660 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten

Alexander Reyss war in leitender Funktion eines Pharma-Großkonzerns als Personalmanager und Coach im Bereich Management und Verkauf tätig. Der ehemalige Hochleistungssportler beschäftigt sich intensiv mit praxistauglichen Erkenntnissen aus der Motivationsforschung. Seine langjährigen Erfahrungen gibt er individuell, vertrauensvoll und wertschätzend an seine Kunden weiter.